COMUNICARE NON SOLO PARLARE

Primo incontro

08/06/2021

UN CAPOLAVORO DI COMUNICAZIONE CHE FA BENE ASCOLTARE

COSA VUOLE DIRE COMUNICARE

Per comunicazione (dal latino cum = con, e munire = legare, costruire e dal latino communico = mettere in comune, far partecipe) si intende il processo e le modalità di trasmissione di un'informazione da un individuo a un altro (o da un luogo a un altro), attraverso lo scambio di un messaggio elaborato secondo le regole di un determinato codice comune

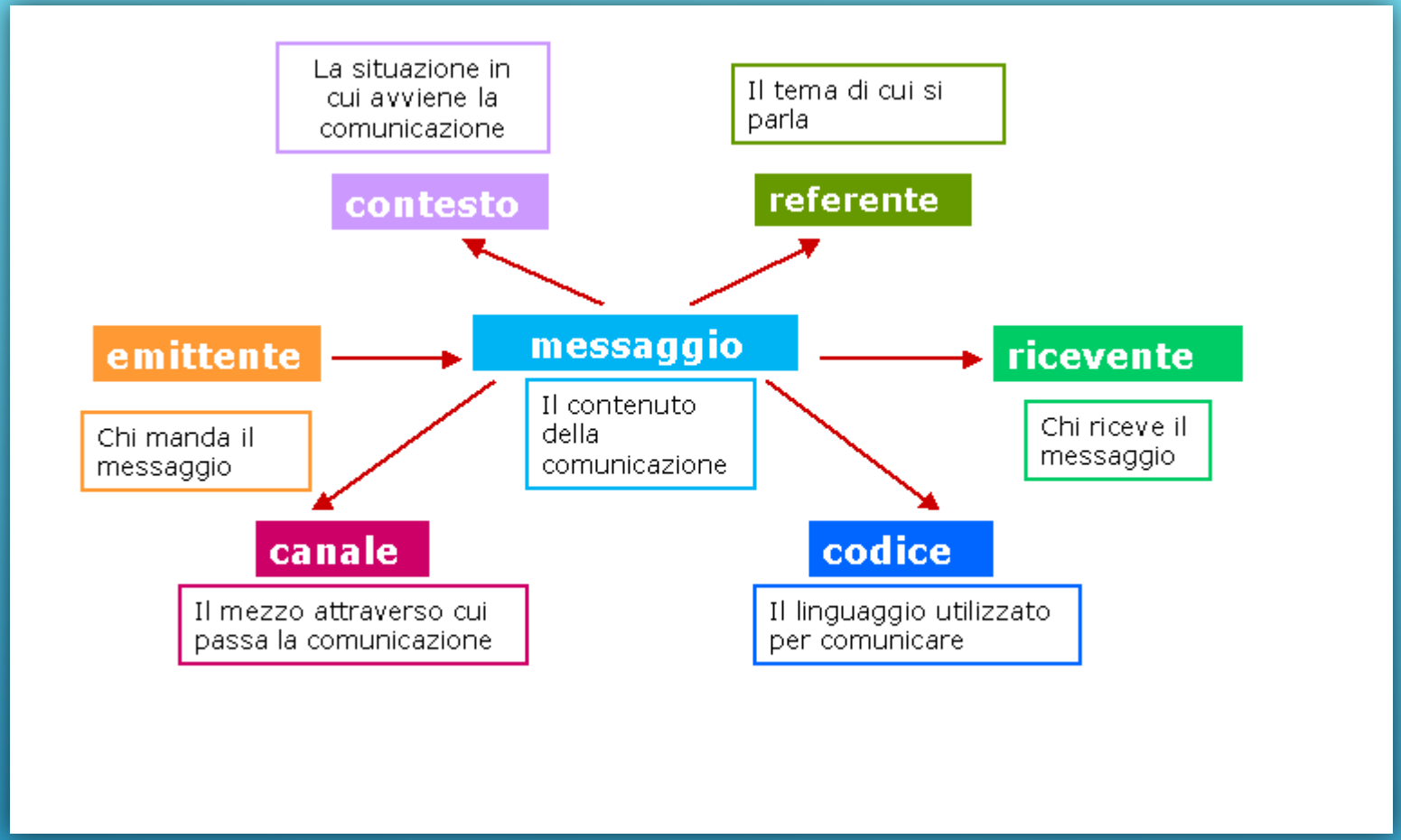
COMUNICAZIONE

Sono molteplici i modi per comunicare e numerose le informazioni che si possono trasmettere , ma è possibile identificare un meccanismo e le caratteristiche fondamentali che sono comuni a ogni atto comunicativo

MITTENTE — parlante
DESTINATARIO — interlocutore
CONTESTO — insieme della situazione generale e circostanze dove è inserito l'evento

UN CODICE — che sia comune al mittente che al destinatario
UN CONTATTO — uno stesso canale, connessione psicologica che consenta di stabilire la comunicazione

ELEMENTI FONDAMENTALI



SCHEMA DIMOSTRATIVO DELLA COMUNICAZIONE

DA NON DIMENTICARE

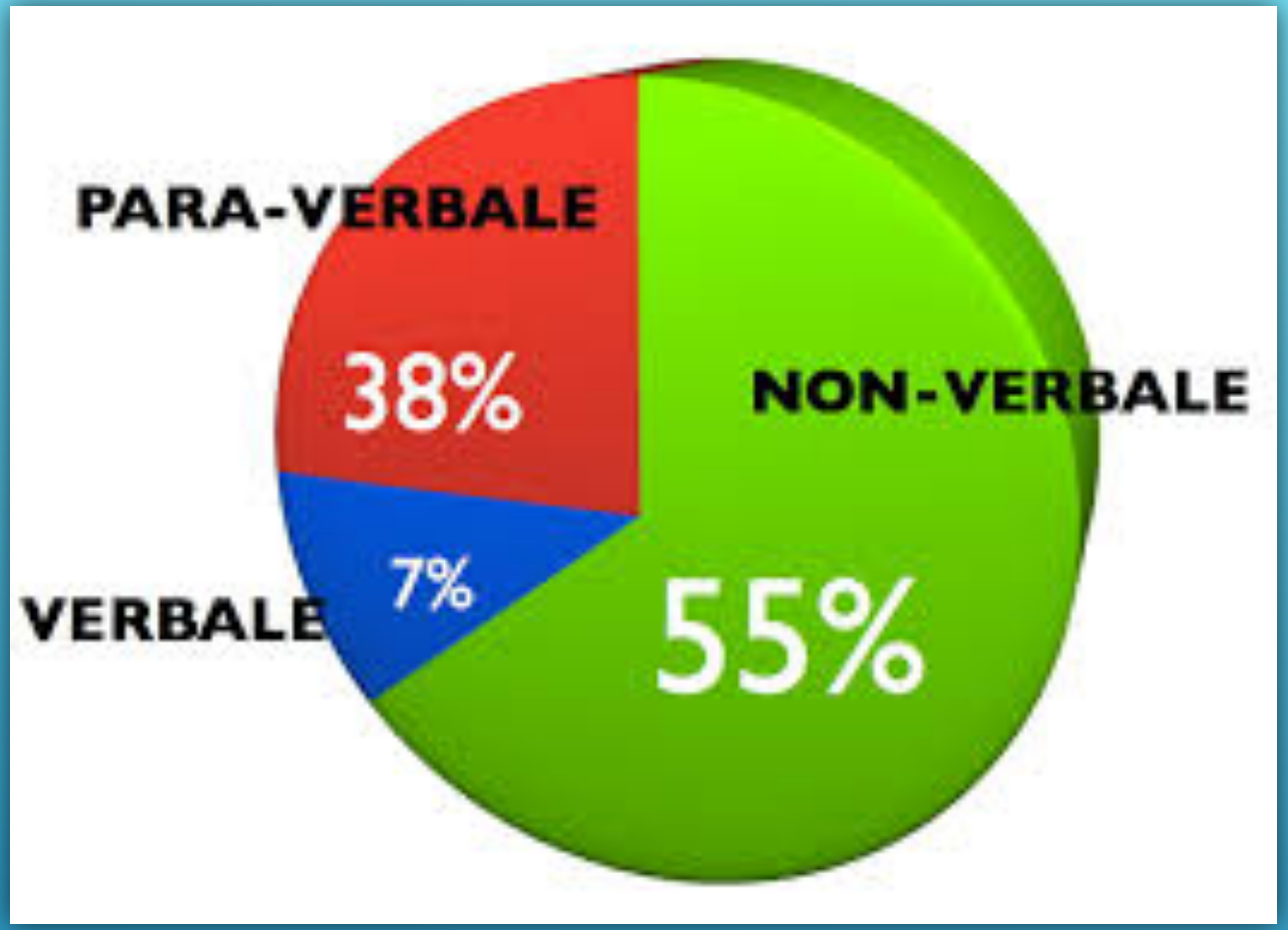
PRIMA DI OGNI CONVERSAZIONE DEVO SAPERE QUALE SCOPO HA LA COMUNICAZIONE

DEVO DETERMINARE L'OBIETTIVO

DEVO AVERE QUESTA IMPOSTAZIONE COME BUSSOLA SEMPRE E COMUNQUE

I CANALI DELLA COMUNICAZIONE

VERBALE	CIO' CHE DICO, LE PAROLE, I CONTENUTI
PARAVERBALE	COME LO DICO (TONO FREQUENZA, RITMO, VOLUME)
NON VERBALE	COMPORTAMENTO, POSTURA, SILENZIO, RESPIRO, GESTI



IMPATTO DELLA COMUNICAZIONE

I tre canali della comunicazione come abbiamo potuto vedere non hanno lo stesso impatto sul destinatatio.
Perché lavorano su processi di elaborazione e percezioni diverse. Mentre le parole compongono la comunicazione verbale (comunicazione conscia) vengono scelte consapevolmente, il resto dei canali si basa su reazioni inconsce e non governabili

L'impegno è dedicato spesso al canale meno efficace.

IMPATTO DELLA COMUNICAZIONE

L'ICEBERG

IL SILENZIO

Il silenzio è una forma di comunicazione non verbale, ma potente.
Va utilizzato con consapevolezza, va dosato e governato.
Spesso al silenzio vengono abbinate situazioni negative, mentre se correttamente utilizzato puo' rafferzare autorevolezza o spezzare diatribe sterili

CONOSCERSI PER COMUNICARE

Viaggiare nelle fitte trame della personalità per potersi riconoscere.

Non siamo identici ed ognuno di noi attraverso le relazioni scopre se stesso, i propri limiti e le proprie reazioni

L'UOMO SPESSO REAGISCE SOLO A EVENTI IMPROVVISI

La rana bollita

LA PERSONALITA'

Classificare la personalità è quasi impossibile, viste le molteplici sfumature personali, ma alcune classificazioni ci permettono di arivare ad un tratteggio

Non siamo identici ed ognuno di noi attraverso le relazioni scopre se stesso, i propri limiti e le proprie reazioni

Finestra I

LA CLASSIFICAZIONE DEGLI INDIVIDUI SECONDO KRETSCHMER

	Tipo longilineo	Tipo atletico	Tipo picnico
Profilo generale	Debole sviluppo in larghezza: piedi spesso inferiori alla media. Individuo magro, slanciato, sembra più alto di quello che è.	Forte sviluppo dello scheletro, della muscolatura e dell'epidermide. Statura media o superiore alla media. Rilievo rigonfio dei muscoli e pesantezza della struttura ossea.	Preponderanza delle dimensioni orizzontali sulle verticali. Di taglia media o inferiore alla media. Tendenza ad ingrassare. Profilo tozzo. Collo massiccio e corto, infossato sulle spalle.
Torace	Lungo e esile con spalle strette.	Sviluppo straordinario della parte superiore del corpo.	Forte espansione delle cavità viscerali (cranio, torace, addome). Torace corto, profondo e curvo.
Addome	Esile e sprovvisto di grasso.	Teso e muscoloso.	Ventre grasso.
Estremità	Lunghe e ossute.	Forte tendenza alla crescita. Mani e piedi di grande taglia.	Sviluppo gracile. Braccia e gambe rotonde con qualche rilievo osseo e muscolare. Mani molli, corte e larghe. Attacchi fini, sovente fragili.
Pelle	Secca.	Epidermide fortemente sviluppata.	Liscia e molle.
Muscolatura	Poco sviluppata. Muscoli lunghi e fini.	Muscolatura talvolta esagerata.	Poco sviluppata e molle.
Viso	Viso allungato con un naso lungo e esile. Mascellare inferiore poco sviluppato.	Testa forte, alta sul collo. Faccia a forma di ovale allungato. Prominenza degli zigomi e delle arcate sopracciliari.	Viso largo e adiposo.
Sistema peloso	Abbondante e si estende spesso al di là dei limiti medi: (nuca, fronte e tempie). Sopracciglia molto larghe e ben fornite. Barba irregolare.	Analogo a quello dei longilinei. Tavolta individui molto barbuti.	Sistema peloso del tronco ben sviluppato. Capelli soffici, ma che cadono precocemente. Sopracciglia poco sviluppate. Barba generalmente abbondante.
Segni particolari	Inferiorità del rapporto peso/statura e della circonferenza toracelanche.	Talvolta individui caratterizzati da una pesantezza generale molto sgraziata, grossolana, soprattutto del viso.	Per la diagnostica non ci si può affidare ai depositi adiposi. Segni più stabili: rapporti larghezza delle spalle/circonferenza del torace, struttura e proporzione delle cavità.

CLASSIFICAZIONE DEGLI INDIVIDUI DI KRETSCHMER
TIPOLOGIA SOMATICA

EQUILIBRATI
ECCITABILI
INIBITI

CLASSIFICATI CIOE' SULLA REATTIVITA' FISIOLOGICA

CLASSIFICAZIONE DEGLI INDIVIDUI TIPOLOGIA FUNZIONALE

COME RICONOSCERE UN *INTROVERSO* DA UN *ESTROVERSO*?

INTROVERSO	ESTROVERSO
Ha poche amicizie	Ha numerosi amici
Molto sensibile	Poco sensibile
Diffidente verso gli altri	Fiducioso verso gli altri
Preoccupato delle possibili disgrazie	Non si preoccupa delle possibili disgrazie
Inquieto quando le cose vanno male	Indifferente quando le cose vanno male
Facilmente sconvolto	Difficilmente sconvolto
Nel gruppo si tiene di preferenza alla periferia	Si tiene sempre al centro del gruppo
Critico verso gli altri	Tollerante verso gli altri
Preferisce lavorare solo piuttosto che in gruppo	Preferisce lavorare in gruppo piuttosto che solo
Di umore mutevole	Di umore stabile
Meticoloso, accurato nei suoi affari, attento nel suo abbigliamento	Poco attento nel vestire, incurante dei propri affari
Sensibile al rumore	Insensibile al rumore
Male accetta gli ordini e la disciplina	Si piega volentieri agli ordini e alla disciplina
Evita le occasioni di parlare in pubblico	Cerca le occasioni di parlare in pubblico
Radicale: preferisce cambiare il mondo piuttosto che adattarvisi	Conservatore: preferisce adattarsi al mondo piuttosto che cambiarlo
Non è morbido nelle sue parole	Sa essere arrendevole nelle sue parole
Preferisce le distrazioni intellettuali	Preferisce le distrazioni atletiche
Preferisce il racconto di imprese piuttosto che viverle	Preferisce vivere delle imprese piuttosto che leggerne il racconto

CLASSIFICAZIONE DEGLI INDIVIDUI DI JUNG TIPOLOGIA PSICOLOGICA

CLASSIFICAZIONE ATTRAVERSO L'INTERPOLAZIONE DEL MACROTIPO INTROVERSO/ESTROVERSO CON I 4 FATTORI DI JUNG : PENSIERO, SENTIMENTO, SENSAZIONE, INTUIZIONE

1. Come ti descriveresti in una sola frase?
2. Qual è lo scopo della tua vita?
3. Qual è la cosa più importante che ti sia mai capitata?
4. Come ti ha cambiato?
5. In che modo ti reputi diverso dalle persone intorno a te?

IL GIOCO DELLE COPPIE ….COME MI VEDO IO E GLI ALRI?

TRADUZIONE SEMPLICE

Valuta i punti di forza e di debolezza.

Esamina le tue priorità

Valuta come sei cambiato

Scrivi la tua biografia max 500 parole in 20 minuti

Esamina le tue influenze

Cerca di valutare quando assumi atteggiamenti difensivi

Sii onesto

Ascolta ciò che gli altri dicono a te e su di te

PICCOLE REGOLE PER DEFINIRTI NELLA RELAZIONE

L'ASCOLTO

Ascoltare non vuole dire ascoltare e basta, ma mostrare anche interesse a cio' che ci viene detto.
Cio' si esprime con la postura rivollta a chi ci parla
Con un buon contatto visivo
Con i feedback

Regole per attivarlo
Ascoltare il contenuto
Cogliere la finalità
Prestare attenzione alla comunicazione non verbale
Prestare attenzione alla propria comunicazione non verbale
Ascoltare senza giudicare

L'ASCOLTO REGOLE

Non avere fretta di arrivare alle conclusioni
Cio' che percepisco è il mio punto di vista
Se voglio capire …lui deve essere ok e devo chiedere di farmi capire
Le emozioni non vanno evitate
Un buon ascoltatore è aperto a nuove possibilità
Le divergenze sono opportunità e non problema
L'ironia salva la vita

la sospensione del giudizio di valore

Ascolto attivo

PARLATE SEMPRE ED ASCOLTATE POCO?
VI DISTRAETE FACILMENTE?
LE OPINIONI DEGLI ALTRI VI ANNOIANO?
RIUSCITE A FARE QUATTRO CHIACCHIERE CON UN RAGAZZINO?
E SOPRATTUTTO… AVETE ARGOMENTI PER SOSTENERE QUALSIASI CONVERSAZIONE?

Il metodo

“Il termine Engagement, nell’ambito specifico dei social media, viene molto spesso riferito al grado di coinvolgimento che un determinato contenuto suscita negli utenti.”

rispettare i 5 principi che derivano dalle domande guida:

- Ascoltare attivamente
- Prestare attenzione all’altro
- Non giudicare
- Evitare di classificare
- Argomentare

AUTOSTIMA

Si riassume con la soddisfazione di se stessi. Fiducia nelle proprie capacita'
Il rispetto di noi stessi, dei nostri bisogni, emozioni, potenzialità aiuta ad entare
In contatto con altri

Poca autostima

una scarsa fiducia in se stesso e nel mondo; una difficoltà di ascoltarsi e di individuare obiettivi realistici e coerenti con le proprie aspirazioni; la tendenza a dipendere dagli altri per ciò che riguarda la definizione del valore come persona e delle capacità; una ricerca continua del consenso degli altri, uno scarso spirito di iniziativa ed una scarsa disponibilità a rischiare; la tendenza a reagire d'impulso

Troppa autostima

si mostra come una persona orgogliosa, estremamente testarda e sicura di sé e, come conseguenza, incapace di vedere i propri errori e gli eventuali comportamenti alternativi; in questo caso si parla di autostima ipertrofica. Nei casi estremi diventa presunzione, disprezzo per l'altro, superiorità; tutte caratteristiche del disturbo narcisistico di personalità.

soltanto tramite Whatsapp, ogni giorno ci scambiamo oltre **200 milioni di messaggi vocali**

instant messaging

L'ASCOLTO E LE DISSONANZE

Il messaggio vocale è il selfie acustico

L'ASCOLTO SECONDO UN GRANDE MAESTRO

https://youtu.be/gm57sWrAtNU